



# Die kommunale Versorgung bis 2020 – Konzessionsvergabe oder Eigenbetrieb?

Einladung zum Startworkshop  
(Termin noch zu vereinbaren).  
Nähere Informationen auf der Rückseite.

trendresearch.de

- Status quo der Konzessionsvergabe
- Entscheidungsfaktoren für die Vergabe von Konzessionen
- Aktuelle Vertragsstrukturen und Betriebsmodellstrategien
- Geografische Auswertung der aktuellen Konzessionsdatenbank (Strom, Gas)
- Anforderungen der Kommunen an den Betrieb der Netze
- Marktvolumen und -entwicklung
- Trends, Chancen und Risiken für die Energieversorger, Netzbetreiber und Kommunen
- Strategien zur Positionierung im Markt

Allein bis 2012 laufen in Deutschland bis zu 2.000 Konzessionsverträge aus, bis 2017 mehr als 5.000. Während noch vor wenigen Jahren die Konzession in der Regel an den vorherigen Konzessionsnehmer vergeben wurde (nach Angaben des BDEW wurden allein 2009 etwa 2 Mrd. Euro Konzessionsabgaben den kommunalen Kassen zugeführt) hat sich ungeachtet der Langfristigkeit der Verträge von 20 Jahren ein dynamischer Wettbewerb entwickelt, der in den letzten Jahren einen deutlichen Bewusstseinswandel in Bezug auf die Vergabestrategie und Rekommunalisierungstendenzen geführt hat. Dieser Umstand ist verschiedenen Faktoren geschuldet, bspw. den steigenden Strompreisen, der schlechten kommunalen Haushaltslage und auch dem Wunsch nach steigender Einflussnahme auf die kommunale Stromversorgung.

Die Kommunen und Städte erhoffen sich hohe Gewinne, jedoch sind das Know how und die finanziellen Mittel zum Rückkauf der Energieversorgungsnetze nicht immer vorhanden, so dass alternative Modelle der Betriebsführung geprüft werden. Ein Beispiel ist die Gemeinde Ottobrunn, die die Energieversorgung Ottobrunn GmbH gegründet hat, die zu 100 Prozent dem Bewerber Schwäbisch Hall gehört (weitere Beispiele: Gemeinde Nümbrecht, Gemeinde Ahrensburg etc.). Auch große Energieversorger wie E.ON und SÜWAG versuchen, Kommunen über das Angebot von Beteiligungen am betreibenden Unternehmen für sich zu gewinnen. Wird der Eigenbetrieb aufgrund von wirtschaftlichen Überlegungen ausgeschlossen, bietet sich für Kommunen die Möglichkeit, alternative Angebote von Wettbewerbern zu prüfen. Faktoren für die Vergabentscheidung sind dabei nicht die gesetzlich festgesetzte Zahlung der maximalen Konzessi-

onsabgaben sondern vielmehr das Angebot auf-setzender Leistungen rund um die kommunale Energieversorgung, durch die sich die Anbieter von der Konkurrenz abzuheben versuchen. Der hohe Vernetzungsgrad der Kommunen untereinander führt auch zu einem hohen Informationsfluss unter den Gemeinden sowie dem Abschluss von Kooperationsvereinbarungen, die im Entscheidungsprozess unterstützen.

Die Studie verschafft einen detaillierten Überblick über den Markt für Konzessionen unter Berücksichtigung der gesetzlichen Rahmenbedingungen sowie der Rekommunalisierungstendenzen in den Städten und Gemeinden. Darüber hinaus stellt sie Entscheidungsfaktoren und Betriebsmodelle vor, die aktuell und zukünftig den Markt prägen werden und beantwortet u. a. folgende Fragestellungen:

- Wann sind die Konzessionsverträge mit welchen Laufzeiten abgeschlossen worden?
- Welche ergänzenden Vertragsklauseln und Sonderbestimmungen werden in den Verträgen verhandelt?
- Welche Leistungen werden im Rahmen des Konzessionsvertrags verhandelt?
- Welche Betriebsmodelle sind im Falle der Rekommunalisierung für Städte und Gemeinden wirtschaftlich und umsetzbar?
- Wie stellt sich aktuell der Wettbewerb dar, wie wird er sich bis 2020 entwickeln?
- Wie können sich Energieversorger und Netzbetreiber zukünftig im Markt positionieren?
- Welche Strategien sollten Energieversorger und Netzbetreiber verfolgen, welche Strategieoptionen bieten sich den Städten und Gemeinden?

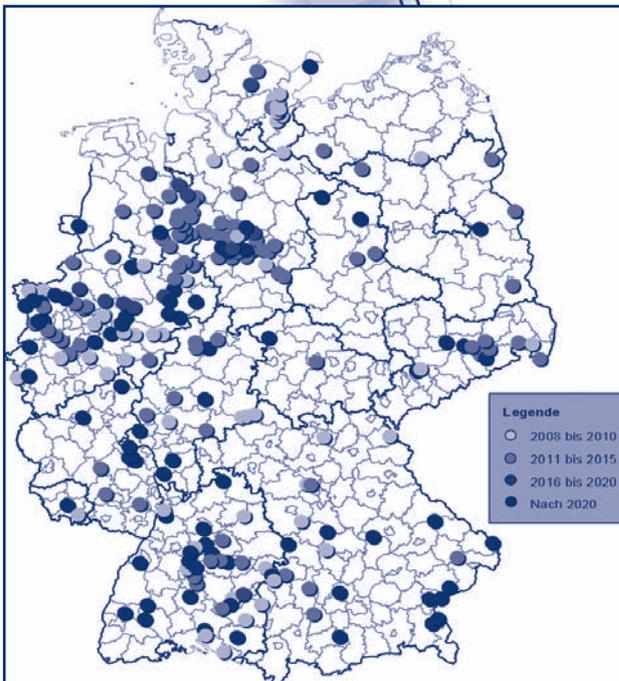


Abbildung: Vertragslaufzeiten der Konzessionsverträge  
Quelle: trend:research-Studie: Wettbewerb um Konzessionen (2. Auflage)

## Ziel und Nutzen der Studie

Aufbauend auf den Ergebnissen der Studie „Wettbewerb um Konzessionen (2. Aufl.)“ und „Rekommunalisierung der Versorgung?“ werden die Ergebnisse der Experteninterviews durch die Auswertungen der umfassenden trend:research-Konzessionsdatenbank (z. B. Strom, Gas) ergänzt. Ausgehend von dieser Datenbasis über Netze und Konzessionsverträge inkl. deren Laufzeiten werden in dieser Studie sowohl die aktuelle Situation, Erfolgsfaktoren als auch Handlungsoptionen für Energieversorger, Netzbetreiber und Kommunen aufgezeigt. Auf Basis der transparenten Analyse der Entwicklungen in diesem Geschäftsfeld werden strategisch und operativ Entscheidungen unterstützt und Empfehlungen zum Auf- und Ausbau der eigenen Marktposition gegeben bzw. Handlungsoptionen aufgezeigt.

## Methodik

trend:research setzt verschiedene Field- und Desk-Research-Methoden ein. Neben umfangreichen Intra- und Internet-Datenbank-Analysen (inkl. Zeitschriften, Publikationen, Konferenzen, Geschäftsberichte usw.) fließen für die Potenzialstudie ca. 100 strukturierte Interviews mit folgenden Zielgruppen ein:

- Energieversorger, Stadtwerke
- Netzbetreiber
- Kommunen und Städte
- weitere Experten (Verbände, Institutionen usw.)

Die dargestellten Analysen und Ergebnisse werden mit Hilfe der o. g. Interviews und Experten-gespräche erarbeitet. Die Auswertung der Anforderungen und Erwartungen führt zu abgesicherten Aussagen über Markt, Wettbewerb, Trends sowie Strategien.

## An wen sich die Studie richtet

Die Potenzialstudie vermittelt Energieversorgern, Stadtwerken, Netzbetreibern und Kommunen das notwendige Wissen, unter den gegebenen Rahmenbedingungen fundierte Entscheidungen zur Vergabe der Konzession oder zur Netzübernahme vorzubereiten. Netzbetreiber unterstützt sie dabei, die eigenen Strategien in Bezug auf die Bearbeitung dieses interessanten Teilmarktes der Energiewirtschaft zu bewerten und gezielt weiterzuentwickeln. Eigene Maßnahmen können vor diesem Hintergrund überprüft und gestaltet werden. Der Nutzen ergibt sich für Vorstände, Geschäftsführung, Strategie-, Unternehmens- und Konzernplanung sowie Bürgermeister, Stadträte und weitere kommunale Entscheidungsträger.

<b>1. Summaries</b>	<b>4. Status quo: Konzessionsverträge</b>
1.1. Executive Summary	4.1. Konzessionslandschaft in Deutschland
1.2. Management Summary	4.1.1. Vertragslaufzeiten und Abschlusszeitpunkte Stromkonzessionen
<b>2. Einführung, Methodik und Definitionen</b>	4.1.1.1. Vertragsnehmer
2.1. Einführung und Problemstellung	4.1.1.2. Vergabe nach Jahren bis 1999
2.2. Ziele und Nutzen der Studie	4.1.1.3. Vergabe nach Jahren von 2000-2005
2.3. Inhalt und Vorgehensweise	4.1.1.4. Vergabe nach Jahren von 2006-2010
2.4. Methodik und Studiendesign	4.1.1.5. Vergabe nach Jahren von 2011-2015
2.5. Begriffsdefinitionen und Abgrenzung	4.1.1.6. Vergabe nach Jahren von 2016-2020
<b>3. Rahmenbedingungen</b>	4.1.1.7. Vergabe nach Bevölkerungszahlen
3.1. Energiewirtschaftliche Rahmenbedingungen	4.1.2. Vertragslaufzeiten und Abschlusszeitpunkte Gaskonzessionen
3.1.1. Märkte	4.1.2.1. Vertragsnehmer
3.1.1.1. Strommarkt	4.1.2.2. Vergabe nach Jahren bis 1999
3.1.1.2. Erdgasmarkt	4.1.2.3. Vergabe nach Jahren von 2000-2005
3.1.1.3. Wärmemarkt	4.1.2.4. Vergabe nach Jahren von 2006-2010
3.1.1.4. Preisentwicklung: Strompreis und Gaspreis	4.1.2.5. Vergabe nach Jahren von 2011-2015
3.1.1.5. Wechselverhalten von Endkunden	4.1.2.6. Vergabe nach Jahren von 2016-2020
3.1.2. Erzeugungskapazitäten im deutschen Strommarkt	4.1.2.7. Vergabe nach Bevölkerungszahlen
3.1.3. Netzstruktur der Strom- und Gasnetze	4.2. Inhalte von Konzessionsverträgen
3.2. Wirtschaftliche Ausgangslage	4.2.1. Vertragsgestaltung
3.2.1. Wirtschaftliche Ausgangslage in der EU	4.2.1.1. Rechtsnatur von Konzessionsverträgen
3.2.2. Wirtschaftliche Ausgangslage in Deutschland	4.2.1.1.1. Wegenutzungsrechte
3.2.2.1. Bevölkerungsentwicklung	4.2.1.1.2. Endschäftsbestimmungen
3.2.2.2. Konjunktorentwicklung	4.2.1.1.3. Ausstiegsklauseln
3.3. Politisch-rechtliche Rahmenbedingungen	4.2.1.1.4. Musterkonzessionsverträge
3.3.1. Rechtliche Grundlagen der EU	4.2.1.2. Konzessionsabgabe
3.3.2. Nationales Energierecht	4.2.1.3. Kommunalrabatt
3.3.2.1. Energiekartellrecht	4.2.1.4. Ökologieklauseln
3.3.2.2. Energieverbraucherschutzrecht	4.2.1.5. Zusätzlich vereinbarte Leistungen
3.3.2.3. EnWG	4.2.1.6. Weitere
3.3.2.4. Verordnungen der Bundesnetzagentur	4.2.2. Befragungsergebnisse zu den Inhalten von Konzessionsverträgen
3.3.2.4.1. Netzzugangsverordnung Strom	4.3. Vergabeverfahren
3.3.2.4.2. Netzzugangsverordnung Gas	4.3.1. Entwicklung der Vertragsinhalte
3.3.2.4.3. Netzentgeltverordnung Strom	4.3.1.1. Entwicklung des Netzausbaus
3.3.2.4.4. Netzentgeltverordnung Gas	4.3.1.2. Weitere
3.3.2.4.5. Anreizregulierung	4.3.2. Bekanntmachung und Ausschreibung
3.3.2.4.6. Grundversorgungsverordnung	4.3.3. Interne und externe Leistungserbringung
3.3.2.4.7. Messzugangsverordnung	4.3.4. Angebotstruktur
3.3.2.4.8. Weitere	4.3.4.1. Auftritt der Anbieter
3.3.2.5. Energieumweltrecht	4.3.4.2. Eingang von Angeboten
3.3.2.5.1. Erneuerbare Energien Gesetz (EEG)	4.3.4.3. Kriterien für die Bewertung von Angeboten
3.3.2.5.2. Erneuerbare Energien Wärme Gesetz (EEWärmeG)	4.3.5. Anforderungen an die Anbieter
3.3.2.5.3. Emissionshandel	4.3.6. Entscheidungsstruktur und Entscheidungsverfahren
3.3.2.5.4. Kraft-Wärme-Koppelungsgesetz (KWKG)	4.3.6.1. Vorbereitung der Entscheidung
3.3.2.5.5. Richtlinie zur Förderung Erneuerbarer Energien im Strombereich	4.3.6.2. Politische Entscheidungsfaktoren
3.3.2.5.6. Richtlinie zur Energieeffizienz und Energiedienstleistungen	4.3.6.3. Treffen der Entscheidung
3.3.2.6. Vergaberecht	4.3.6.4. Einflussfaktoren auf die Entscheidungsvergabe
3.3.2.6.1. Rechtliche Grundlagen des Vergaberechts	4.3.7. Einfluss kommunaler Verbände auf die Vergabentscheidung
3.3.2.6.2. Vergabeverordnung (VGV)	4.3.8. Befragungsergebnisse zu den Vergabeverfahren
3.3.2.6.3. Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB A/B)	4.3.9. Weitere
3.3.2.6.4. Verdingungsordnung für Leistungen (VOL A/B)	4.4. Auslaufen der Konzessionsverträge
3.3.2.7. Konzessionsabgabenverordnung	4.4.1. Abschluss von Verträgen
3.4. Kommunalstrukturen und Haushaltsrecht	4.4.2. Vorzeitiger Neuabschluss
3.4.1. Aufgaben der Kommune	4.4.2.1. Vorzeitiger Neuabschluss
3.4.2. Organisation der Kommune	4.4.2.2. Vertragsverlängerung
3.4.3. Kommunale Entwicklungstrends	4.4.3. Betriebsführung der Netze und Einflussmöglichkeiten der Kommune
3.4.4. Erneuerbare Energien und Energieeffizienz in Kommunen	4.4.4. Auswirkungen der Vergabe
3.4.5. Haushaltsrecht	4.4.4.1. Netzkaufpreis
3.4.5.1. Rechtliche Grundlagen des Haushaltrechts	4.4.4.2. Netznutzungsentgelte
3.4.5.2. Haushaltsgrundsatzgesetz	4.4.4.3. Kommunaler Energiemix
3.4.5.3. Bundshaushaltsordnung	4.4.4.4. Ergänzende Dienstleistungen im Netzbetrieb
3.4.5.4. Landshaushaltsordnung	4.4.4.5. Beteiligung am betreibenden Unternehmen
3.4.5.5. Kommunales Haushaltsrecht	4.4.5. Weitere
3.4.5.6. Gemeindehaushaltsverordnung	4.4.5.1. Befragung zum Auslaufen von Konzessionsverträgen
3.4.5.7. Verschuldungssituation der Länder	4.5. Fallbeispiele von Kommunen für ...
3.4.5.8. Verschuldungssituation der Gemeinden	4.5.1.1. ...den vorzeitigen Neuabschluss
3.4.6. Eigenbetriebsverordnung	4.5.1.2. ...die Vertragsverlängerung
3.4.7. Gesetz über kommunale Gemeinschaftsarbeit	4.5.1.3. ...die Neuvorgabe
3.4.8. Rechtsgrundlage für die wirtschaftliche Betätigung von Kommunen	<b>5. Status quo: Rekommunalisierung</b>
3.5. Urteile gerichtlicher Instanzen	5.1. Übersicht über die Stadtwerklandschaft
3.5.1. Vorzeitiger Ausstieg aus Konzessions- und Betreiberverträgen	5.1.1. Übersicht Stadtwerke
3.5.2. Transparenz privatrechtlich organisierter Unternehmen	5.1.2. Ausgründung von Stadtwerken in den Jahren 2005 bis 2010
3.5.3. Höhe der NetZRückkaufkosten/Netzübernahme	5.2. Grundlagen der Rekommunalisierung
3.5.4. Verkauf oder Verpachtung der Netze	5.3. Ziele der Rekommunalisierung
3.5.5. Weitere	5.3.1. Kommunalpolitische Ziele
3.6. Befragungsergebnisse zu den rechtlichen Rahmenbedingungen	5.3.2. Umweltpolitische Ziele
3.7. Entwicklungstendenzen der rechtlichen Rahmenbedingungen	5.3.3. Wirtschaftliche Ziele
	5.3.4. Strategische Positionierung der Kommunen
	5.3.5. Befragungsergebnisse zu den Zielen der Rekommunalisierung
	5.4. Möglichkeiten der Rekommunalisierung
	5.4.1. Gründung eines Stadtwerkes

# Vergabe oder Eigenbetrieb?

5.4.2.	Zusammenschluss eines Stadtwerkeverbundes	6.2.5.	Planungen zur Netzübernahme durch Zusammenschluss mit anderen Kommunen	8.4.15.	LSW Netz AG
5.4.3.	Gründung einer Netzbetriebsgesellschaft	6.2.6.	Auswirkungen auf die Stadtwerklandschaft	8.4.16.	NEV
5.4.4.	Weitere	6.3.	Exkurs: Erlöse der Netzbetreiber	8.4.17.	nmr Netz mittleres Ruhrgebiet
5.5.	Prüfung und Entscheidungsverfahren	6.3.1.	Erlöse aus den Strompreisen	8.4.18.	Pfalzwerke AG
5.5.1.	Gründe für die Rekommunalisierung	6.3.2.	Erlöse aus den Gaspreisen	8.4.19.	RWE Rhein Ruhr Verteilnetz GmbH
5.5.2.	Entscheidungssträger	6.4.	Zusammenführung und Schlussfolgerungen	8.4.20.	RWE Westfalen Weser Ems Verteilnetz GmbH
5.5.3.	Wirtschaftlichkeitsprüfung	<b>7.</b>	<b>Marktentwicklung bis 2020</b>	8.4.21.	Stadtwerke MüllheimStaufen GmbH
5.5.4.	Juristische und politische Vorbereitungen	7.1.	Einleitung	8.4.22.	Stadtwerke Springe GmbH
5.5.5.	Ausgestaltung der Netzübernahme	7.2.	Marktdarstellung	8.4.23.	Stadtwerke Uelzen GmbH
5.5.5.1.	Integration des Netzbetriebes in bestehende Stadtwerke	7.2.1.	Markteinflussfaktoren	8.4.24.	Stadtwerke Uetersen GmbH
5.5.5.2.	Gründung einer neuen Gesellschaft	7.2.2.	Markttreiber	8.4.25.	Stadtwerke Weserbergland GmbH
5.5.5.3.	Kooperation und Zusammenschlüsse mit anderen Stadtwerken	7.2.3.	Markthemmnisse	8.4.26.	Süwag Energie AG
5.5.5.4.	Aufstockung kommunaler Anteile	7.3.	Ziele	8.4.27.	Thüga Energie
5.5.6.	Wahl der Rechtsform	7.4.	Methodik	8.4.28.	Weitere
5.5.6.1.	Öffentlich-rechtliche Organisationsform	7.4.1.	Szenarioanalyse	<b>9.</b>	<b>Strategien</b>
5.5.6.1.1.	Fachbereich in der Kommune	7.4.2.	Marktmodell	9.1.	Überblick
5.5.6.1.2.	Erbringung im Eigenbetrieb	7.5.	Definition der Szenarien	9.1.1.	Marktmodelle
5.5.6.1.3.	Anstalt des öffentlichen Rechts	7.5.1.	Szenario 1 (degressives Szenario)	9.1.2.	Strategiedefinition
5.5.6.1.4.	Zweckverband	7.5.2.	Szenario 2 (Referenzszenario)	9.1.3.	Strategische Grundhaltung
5.5.6.2.	Privatrechtliche Unternehmensform im alleinigen Eigentum der Kommune	7.5.3.	Szenario 3 (progressives Szenario)	9.2.	Einfluss der rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen
5.5.6.3.	Weitere	7.6.	Grundannahmen und Prämissen	9.3.	Strategische Relevanz der Konzessionsverträge
5.5.7.	Befragungsergebnisse zu den Zielen, Möglichkeiten und Entscheidungsverfahren	7.6.1.	Definition und Abgrenzung	9.4.	Erfolgsfaktoren
5.6.	Erfolgsfaktoren für die Rekommunalisierungsbestrebungen	7.6.2.	Allgemeine Grundannahmen	9.4.1.	Strategische Erfolgsfaktoren
5.7.	Fallbeispiele der Rekommunalisierung	7.6.2.1.	Bevölkerungsentwicklung	9.4.2.	Operative Erfolgsfaktoren
<b>6.</b>	<b>Zukunft der Konzessionsverträge und Netzübernahmen</b>	7.6.2.2.	Konjunkturelle Entwicklung	9.5.	Strategische Handlungsoptionen für Energieversorger und Netzbetreiber
6.1.	Entscheidungsgrundlagen und Handlungsoptionen	7.6.2.3.	Allgemeine Entwicklungen in Kommunen	9.5.1.	Strategie allgemein
6.1.1.	... für die Vergabe von Konzessionen	7.6.3.	Szenariospezifische Prämissen	9.5.2.	Strategieoptionen
6.1.1.1.	Gründe für die Vergabe an den bisherigen Konzessionsnehmer	7.6.3.1.	Wirtschaftliche Prämissen	9.5.2.1.	Wachstumsstrategie
6.1.1.2.	Gründe an die Vergabe an einen neuen Konzessionsnehmer	7.6.3.2.	Energiewirtschaftliche und -rechtliche Prämissen	9.5.2.2.	Konzessionsvertragsmanagement
6.1.1.3.	Vereinbarte Leistungen in den Konzessionsverträgen	7.6.3.3.	Prämissen für den Netzbetrieb	9.5.2.3.	Merger & Acquisitions-Strategie
6.1.1.3.1.	Umfang der Wegenutzungsrechte	7.6.3.4.	Wettbewerbsentwicklung	9.5.2.4.	Partnering und Kooperationen
6.1.1.3.2.	Zahlung der Konzessionsabgabe und Schlussrechnungen	7.6.3.5.	Weitere	9.5.2.5.	Leistungsstrategien
6.1.1.3.3.	Regelungen der Abnahmestellen	7.7.	Markt und Marktentwicklung bis 2020	9.5.2.6.	Gesellschaftliche Verantwortung (Corporate Social Responsibility)
6.1.1.3.4.	Übereignungsansprüche und Übernahmepreis	7.7.1.	Der Markt im Referenzjahr	9.5.2.7.	Weitere
6.1.1.3.5.	Wesentliche Investitionen	7.7.1.1.	Überblick über Konzessionsabgaben	9.6.	Strategische Handlungsoptionen für Kommunen
6.1.1.3.6.	Folgepflichten	7.7.1.2.	Konzessionsabgaben nach Unternehmensform	9.6.1.	Ausgangssituation
6.1.1.3.7.	Baumaßnahmen	7.7.1.2.1.	Privatwirtschaftliche Unternehmen	9.6.2.	Strategieoptionen
6.1.1.3.8.	Netzbetrieb	7.7.1.2.2.	Kommunale Unternehmen	9.6.2.1.	Konzessionsvergabe
6.1.1.3.9.	Übertragungsrechte	7.7.1.3.	Konzessionsabgaben nach Sparten	9.6.2.2.	Betreiberübergabe
6.1.1.3.10.	Laufzeit und Kündigungsrecht	7.7.1.3.1.	Konzessionsabgabe für Strom	9.6.2.3.	Kooperationen mit benachbarten Kommunen
6.1.1.4.	Leistungsvereinbarungen zu kommunalen Energiekonzepten	7.7.1.3.2.	Konzessionsabgaben für Gas	9.6.2.4.	Neugründung eines Stadtwerks
6.1.1.5.	Einfluss der Kommune auf den Netzbetrieb	7.7.1.4.	Konzessionsabgaben nach Kommunengröße	9.6.2.5.	Gründung einer Netzgesellschaft
6.1.1.6.	Betriebskonzept der Netze	7.7.1.5.	Teilmarktbehandlung	9.6.2.6.	Kauf von Anteilen an Energieversorgern
6.1.1.7.	Beteiligung am Konzessionsnehmer	7.7.1.5.1.	nach Wettbewerbern	9.6.2.7.	Weitere
6.1.2.	... für die Netzübernahme	7.7.1.5.2.	nach regionaler Herkunft	9.6.3.	Beispiel Kooperationen und Partnerschaften
6.1.2.1.	Gründe für die Netzübernahme	7.7.2.	Marktentwicklung bis 2020	9.7.	Bewertung und Vergleich der Strategieoptionen
6.1.2.1.1.	Gründung von Stadtwerken	7.7.2.1.	Referenzszenario 2	9.8.	Befragungsergebnisse zu den Strategien
6.1.2.1.2.	Gründung einer Netzgesellschaft	7.7.2.1.1.	Konzessionsabgaben nach Unternehmensform	<b>10.</b>	<b>Trends, Chancen und Risiken</b>
6.1.2.2.	Wirtschaftlichkeit	7.7.2.1.2.	Konzessionsabgaben nach Sparten	10.1.	Trends
6.1.2.3.	Politische Optionen	7.7.2.1.3.	Konzessionsabgaben nach Kommunengröße	10.1.1.	Trends bei Energieversorgern und Netzbetreibern
6.1.2.4.	Wettbewerbssituation: Anzahl der Bewerber	7.7.2.2.	Szenario 1 (degressives Szenario)	10.1.1.1.	Konzessionstrends
6.1.2.5.	Klimaschutz und Energiepolitik	7.7.2.2.1.	Konzessionsabgaben nach Unternehmensform	10.1.1.2.	Markt- und Wettbewerbstrends
6.1.2.6.	Finanzierung und Netzkaufpreis	7.7.2.2.2.	Konzessionsabgaben nach Sparten	10.1.1.3.	Strategietrends
6.1.2.7.	Regionale Wertschöpfung	7.7.2.3.	Konzessionsabgaben nach Kommunengröße	10.1.2.	Trends bei Kommunen
6.1.2.8.	Kompensation sinkender kommunaler Einnahmen	7.7.2.3.1.	Szenario 3 (progressives Szenario)	10.1.2.1.	Konzessionen- und Rekommunalisierungstrends
6.1.2.9.	Zusammenschluss mit anderen Kommunen	7.7.2.3.2.	Konzessionsabgaben nach Unternehmensform	10.1.2.2.	Markt- und Wettbewerbstrends
6.1.2.10.	Umsetzung der Netzübernahme	7.7.2.3.3.	Konzessionsabgaben nach Sparten	10.1.2.3.	Strategietrends
6.1.2.10.1.	Bestandsaufnahme	7.8.	Konzessionsabgaben nach Kommunengröße	10.2.	Chancen und Risiken
6.1.2.10.2.	Erbringung in Eigenleistung	<b>8.</b>	<b>Wettbewerb</b>	10.2.1.	Chancen und Risiken für Energieversorger und Netzbetreiber
6.1.2.10.3.	Vergabe von (Teil-)Leistungen	8.1.	Wettbewerb in der Energiewirtschaft	10.2.2.	Chancen und Risiken für die Kommunen
6.1.2.10.4.	Vergabe der Betriebsführung	8.1.1.	Wettbewerb im Strommarkt	10.2.3.	Chancen und Risiken für weitere Marktakteure
6.1.2.11.	Risiken der Netzübernahme	8.1.2.	Wettbewerb im Gasmarkt	10.3.	Befragungsergebnisse zu den Trends, Chancen und Risiken
6.1.2.11.1.	Wirtschaftliche Risiken	8.1.3.	Wettbewerb im Wärmemarkt	<b>11.</b>	<b>Ausblick</b>
6.1.2.11.2.	Versorgungssicherheit	8.2.	Wettbewerb um Konzessionen	11.1.	Einleitung
6.1.3.	Befragungsergebnisse zu den Entscheidungsgrundlagen und Handlungsoptionen	8.2.1.	Wettbewerbsstrukturen	11.2.	Entwicklungen in der Energiewirtschaft
6.2.	Planungen von Konzessionsvergaben und Netzübernahmen	8.2.2.	Wettbewerbsentwicklung	11.2.1.	Allgemeine Entwicklungen in der Energiewirtschaft bis 2020
6.2.1.	Beispiele aktueller Planungsvorhaben zur Vergabe bzw. Netzübernahme	8.2.2.1.	Anzahl der Bewerber	11.2.2.	Entwicklung der Stadtwerklandschaft
6.2.2.	Planungen zur Vergabe der Konzession an bisherige Konzessionsnehmer	8.2.2.2.	Wettbewerbsintensität	11.2.3.	Entwicklungen im Netzbetrieb
6.2.3.	Planungen zur Vergabe an einen neuen Konzessionsnehmer	8.2.3.	Marktanteile der Wettbewerber	11.2.4.	Entwicklungen in Kommunen
6.2.4.	Planungen zur Netzübernahme und Gründung eines Stadtwerkes	8.2.4.	Marktbarrieren zur Beschränkung und Verhinderung von Wettbewerb	11.2.5.	Weitere Entwicklungen
		8.3.	Befragungsergebnisse zur Wettbewerbssituation	11.3.	Weitere Entwicklungen
		8.4.	Profile ausgewählter Marktakteure		
		8.4.1.	Ahrtal-Werke GmbH		
		8.4.2.	badenova AG & Co. KG		
		8.4.3.	DREWAG		
		8.4.4.	EGT Energie GmbH		
		8.4.5.	EnBW Regional AG		
		8.4.6.	envia Verteilnetz GmbH		
		8.4.7.	E.ON Avacon AG		
		8.4.8.	E.ON edis AG		
		8.4.9.	E.ON Hanse AG		
		8.4.10.	E.ON Mitte AG		
		8.4.11.	E.ON Westfalen Weser AG		
		8.4.12.	EVM Netz GmbH		
		8.4.13.	EW E Netz AG		
		8.4.14.	Hamburg Energie GmbH		

Die Studie wird ca. 800 Seiten umfassen. Aufgrund der laufenden Erarbeitung können sich die Inhalte noch leicht ändern. Inhaltliche Vorschläge können bis zum Ende des Subskriptionszeitraumes aufgenommen werden.

## ANTWORT/BESTELLUNG

Zurück im Briefumschlag an:

trend:research GmbH  
Institut für Trend- und Marktforschung  
Parkstraße 123  
28209 Bremen

oder per

**Fax an: 0421 . 43 73 0-11**

- Hiermit bestellen wir die Potenzialstudie (Nr. 13-0227)  
»Die kommunale Versorgung bis 2020 – Konzessionsvergabe oder Eigenbetrieb?«  
zum Preis von EUR 4.200,00  
und   zusätzl. Kopien (je EUR 400,00)  
- alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. -

- Wir sind an einer Teilnahme am Startworkshop (Termin noch zu vereinbaren) interessiert.
- Bitte senden Sie uns Informationen zu weiteren Studien (s.u.). Ggfs. erhalten wir Mengenrabatt.
- Bitte senden Sie uns das Studienverzeichnis **2010** zu.
- Bitte senden Sie uns das Studienverzeichnis **Netze** zu.
- Bitte senden Sie uns weitere Informationen zu trend:research.

So sind wir auf Sie aufmerksam geworden.

- Erhalt dieser Disposition
- Internet
- Empfehlung durch
- Presseartikel in
- Sonstiges

### ADRESSE

FIRMA

NAME

FUNKTION

STRASSE

PLZ/ORT

TEL./FAX

E-MAIL

- nein Wir sind damit einverstanden, von trend:research per E-Mail den Newsletter zu erhalten.
- nein Wir sind damit einverstanden, von trend:research per E-Mail weitere Informationen über aktuelle Studien oder Veranstaltungen zu erhalten.

Datum Unterschrift/Stempel 13-1201-358/IH

### trend:research

trend:research unterstützt die Unternehmen beim Wandel in liberalisierten Märkten. Dazu werden Trend- und Marktforschungsstudien aktuell und exklusiv erarbeitet, für einzelne oder mehrere Auftraggeber. Umfangreiche eigene (Primär-) Marktforschung, gemischt mit Erfahrungen und Wissen aus liberalisierten Märkten und dessen dosierter Transfer, aufbereitet mit eigener Methodik, führt zu nachvollziehbaren Aussagen mit hohem Wert. Die interdisziplinäre Zusammensetzung der Projektteams – auch mit externen Experten – garantiert die ganzheitliche Betrachtung und Bearbeitung der Themen.

Schwerpunkt sind Untersuchungen für und in sich stark wandelnden Märkten, z.B. in den liberalisierten Energie- und Entsorgungsmärkten.

trend:research liefert Studien, Informationen und Untersuchungen an über 90% der größeren EVU und unterstützt damit existenzielle Entscheidungen – die Referenzliste erhalten Sie auf Anfrage.

### Konditionen

Die Potenzialstudie »Die kommunale Versorgung bis 2020 – Konzessionsvergabe oder Eigenbetrieb?« kostet EUR 4.200,00 (persönliches Exemplar). Zusätzliche Kopien (Verwendung nur innerhalb des Unternehmens) stellen wir Ihnen für EUR 400,- pro Kopie zur Verfügung.

Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer. Zahlungsweise ist per Überweisung oder Scheck innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungsstellung. Bei gleichzeitiger Bestellung anderer Studien (s.u.) bieten wir Ihnen 10% Mengenrabatt.



### Veranstaltung zur Studie

Im Startworkshop (Termin noch zu vereinbaren) wird die Methodik der Studie dargestellt und eine inhaltliche Fokussierung mit den teilnehmenden Unternehmen diskutiert. Der Startworkshop ermöglicht darüber hinaus durch den gezielten und engen Erfahrungsaustausch die Ausgestaltung und Konkretisierung von Lösungsansätzen im eigenen Unternehmen.



### Weitere Studien

trend:research gibt weitere Studien heraus, z.B.:

- Netzorientiertes Lastmanagement: Technologien, Potenziale, Fallbeispiele**  
Oktober 2010, 784 Seiten, EUR 4.200,00
- Smart Grids in Europa bis 2030 – Die Zukunft intelligenter Stromnetze: Anforderungen, Technologien, Marktpotenziale**  
Juni 2010, 1.074 Seiten, EUR 7.500,00
- Smart Metering (3. Auflage)**  
Mai 2010, 1.397 Seiten, EUR 4.900,00
- Smart Home 2.0 – Intelligente Mess- und Kommunikationssysteme in Gebäudetechnik und Energiewirtschaft**  
geplant, 1.420 Seiten, EUR 4.900,00
- Smart Grids (2.Aufl.) – Die Zukunft intelligenter Stromnetze**  
Dezember 2009, 1.007 Seiten, EUR 4.200,00
- Der Markt für Nah- und Fernwärmenetze: Renaissance eines alten Konzepts?**  
Oktober 2009, 647 Seiten, EUR 4.200,00
- Rekommunalisierung der Versorgung? – Potenziale, Herausforderungen, Strategien**  
September 2009, 1.272 Seiten, EUR 5.200,00

Weitere Informationen können Sie mit diesem Formular anfordern oder im Internet unter [www.trendresearch.de](http://www.trendresearch.de) abrufen.  
©trend:research, 2010